

Exporter !

Le grand mot est lâché !

Quand on est, comme vous, entrepreneur, on rêve nécessairement voir un jour son produit, son service, son savoir-faire reconnus à l'étranger. Ce n'est pas là péché d'orgueil : il y a une fierté légitime à grandir, à dépasser les frontières. Et souvent même, une nécessité !

De plus, l'époque est résolument à la mondialisation des échanges, et, en Europe, à la « libre circulation des personnes, des capitaux et des marchandises » : les entreprises sont donc naturellement portées à vouloir participer à cette nouvelle marche du monde.

Pourtant, nombreuses sont celles chez nous qui ne pensent pas ou hésitent à franchir le pas ! Leurs craintes sont généralement fondées sur une représentation erronée de la démarche d'exportation.

Exporter, ce n'est pas le bout du monde. Savez-vous que la plupart des échanges internationaux des entreprises de la province se font avec la France et le Grand Duché de Luxembourg ?

Exporter, ce n'est pas partir à l'aventure en terra incognita. Les voies sont bien balisées, les sherpas et les aides, nombreux. Vous pouvez être conseillé, éclairé, soutenu, guidé à toutes les étapes de votre projet d'exportation. Tant pis pour le mythe de l'aventurier...

Exporter, ce n'est pas l'affaire d'un baroudeur solitaire armé d'un produit unique et parfait. C'est d'abord le projet pesé et réfléchi d'une entreprise qui s'organise pour le mener à bien. Mais c'est aussi le projet d'un territoire – la province de Luxembourg – et de ses opérateurs économiques, qui se sentent co-responsables de la réussite des entreprises luxembourgeoises à l'étranger et en tirent une grande fierté.

Pour vous convaincre de l'intérêt de lancer une activité d'exportation, pour vous exposer les étapes de cette démarche ainsi que l'aide dont vous pouvez bénéficier, j'ai demandé aux organismes de la province qui connaissent bien cette activité – et qui vous connaissent bien – de s'associer pour rédiger cette plaquette explicative.

En un schéma, vous mesurerez le cheminement logique d'un projet d'exportation ; en quelques adresses, vous saurez vers qui vous tourner en confiance pour franchir la frontière qui sépare encore le rêve de l'action.

Je vous y encourage.

Exporter, pour une entreprise, c'est souvent respirer mieux et grandir.


René Collin,
Député provincial à l'Économie

Liste des opérateurs et coordonnées



Province de Luxembourg - Division Economie

Square Albert 1er, 1 - B 6700 ARLON
Tél. +32 (0) 63/212.636
diveco@province.luxembourg.be
www.province.luxembourg.be



Chambre de Commerce et d'Industrie du Luxembourg Belge

Assistance en matière européenne et internationale, informations et traductions, légalisation de documents et carnets ATA, animation du Club des Exportateurs, manifestations B2B et rencontres internationales...

La Chambre de commerce est surtout un relais vers les opérateurs spécialisés et le point de rencontre des exportateurs avisés !

Anne-Michèle BARBETTE
Responsable Affaires européennes et internationales
Enterprise Europe Network
CCI du Luxembourg belge
Grand Rue 1 - B 6800 LIBRAMONT
Tél. +32 (0) 61/293.045
Fax +32 (0) 61/293.069
am.barbette@ccilb.be
stephanie.wanlin@ccilb.be
www.ccilb.be



L'Europe à la portée de votre entreprise.



AWEX

L'Agence Wallonne à l'Exportation et aux investissements étrangers est le partenaire complet à l'international des entreprises wallonnes. Elle propose divers soutiens logistiques et financiers couvrant l'ensemble de la démarche exportatrice de l'entreprise.

Centre régional du Luxembourg belge :

Grand Rue, 1 - B 6800 LIBRAMONT
Tél. +32 (0) 61/224.326
Fax +32 (0) 61/224.078
libramont@awex.be
www.awex.be



Sofinex

Filiale commune de l'AWEX et de la SOWALFIN, la Sofinex participe au financement des besoins des entreprises dans le cadre de contrats à l'exportation ou d'investissements à l'étranger. Elle soutient également les exportations hors UE des entreprises via des lignes de crédit ou fonds de coopération technique auprès d'organismes internationaux.

Avenue Maurice Destenay, 13 - B 4000 LIÈGE
Tél. +32 (0) 4/237.01.69
Fax +32 (0) 4/237.01.79
info@sofinex.be
www.sofinex.be



Valbois Ressources Naturelles

ASBL créée en 1976 par la Province de Luxembourg, Valbois Ressources Naturelles (RN) développe toute une série d'actions en faveur des entreprises de la filière bois et du secteur de la pierre tant en province de Luxembourg qu'en Wallonie (Foires, missions économiques, promotion des produits, développement de projets, conseils en entreprises...). Opérateur extérieur de l'Awex pour le secteur wallon du bois.

Tél. +32 (0) 61/613.392
Fax +32 (0) 61/612.732
valbois.rn@skynet.be
www.valbois.org



Idelux

En tant qu'agence de développement économique durable de la province du Luxembourg, l'Intercommunale développe une politique active dans l'animation économique tant territoriale que sectorielle.

Celle-ci a privilégié 5 axes stratégiques de développement, à savoir : la logistique, l'agro-alimentaire, le spatial, le bois et le tourisme. Dans ces domaines, elle dispose tant en Belgique qu'à l'étranger, de réseaux permettant d'entrer en contact avec des professionnels du secteur.

Dans les zones transfrontalières avec le Grand-duché de Luxembourg et la France, Idelux peut également mettre à disposition des exportateurs :

- 1/ son réseau de contacts qu'elle entretient au quotidien avec les opérateurs économiques de ces régions
 - 2/ des formules de financement par du capital risque, via une des sociétés du groupe à savoir Eurefi
- Claudy WOLFF
Idelux - AIVE - Idelux Finances
Tél. +32 (0) 63/231.825
Fax +32 (0) 63/231.895
claudy.wolff@idelux-aive.be
www.idelux-aive.be

→ **RESPIREZ MIEUX : EXPORTEZ !**

"guide pratique à destination des entreprises qui souhaitent exporter"

Une réalisation de l'Agence Wallonne à l'Exportation, de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Luxembourg belge, d'Idelux et de Valbois R.N. à l'initiative du Député provincial à l'Economie de la Province de Luxembourg.



Je veux exporter

→ Je me prépare

Cela s'entend... Mais comment? Ai-je besoin d'établir un plan stratégique? Plus précis encore, mon produit est-il exportable? Les moyens financiers qui sont les miens me permettent-ils d'envisager sereinement d'exporter?

→ Je m'informe

Quelles sont mes connaissances des pays où je compte exporter? Pour réussir, il me faut analyser la concurrence existante, les normes et/ou réglementations locales relatives à mes produits. Il convient aussi d'estimer le potentiel de débouchés et identifier les canaux de distribution possibles... Ai-je pensé à tout cela?

→ Je me fais connaître

J'arrive sur un marché que je connais peu et qui ne me connaît pas! J'ai besoin de visibilité! Il me faut des supports de communication performants pour mes produits et mon savoir-faire (brochures, CD-Rom, site Internet...)

→ Je me forme

L'exportation est une approche commerciale toute neuve! J'ai d'impérieux besoins tous azimuts. Des formations aux principales techniques du commerce international existent, des clubs ont aussi pignon sur rue qui proposent de bénéficier de l'expérience d'exportateurs chevronnés.

→ Je prospecte

D'autres ont tracé des pistes, d'autres ont déjà exploré les marchés que je veux conquérir. Pourquoi ne pas profiter des réseaux existants pour préparer mes voyages de prospection? Pourquoi ne pas m'inscrire à des missions commerciales, des foires ou des salons professionnels bien organisés et souvent subventionnés?

→ Je trouve des partenaires

Bien exporter repose sur une stratégie maîtrisée mais aussi sur des partenariats locaux. Le choix de commerciaux (agents ou distributeurs bien introduits), d'industriels (sous-traitants, logisticiens ou industries complémentaires) peut à la fois s'avérer utile et précieux...

→ J'exporte... Sereinement!

La sécurisation de mes paiements, le soutien à la réalisation des formalités à l'export, l'organisation professionnelle du transport et de la logistique et, éventuellement, la formalisation juridique de ma relation commerciale sont autant de matières qui doivent retenir mon attention et inviter à la vigilance.

→ Je m'implante à l'étranger

Si l'importance du marché le requiert à un moment précis, je peux envisager une présence individuelle ou en partenariat à l'étranger. Bien choisir la formule juridique qui correspond à mes attentes et à mon développement peut s'avérer capital, autant y penser...

Soutiens financiers et logistiques à l'export

Se préparer :

*Établir un plan stratégique à l'export : mise à disposition gratuite d'un expert-consultant pour une mission stratégique export de 3 jours (accessibles aux entreprises de maximum 20 personnes) (Awex)

S'informer :

*Réalisation d'enquêtes de marché gratuites et personnalisées par le réseau international des Attachés économiques et commerciaux de l'Awex

*Information sectorielle (Valbois R.N.)

Se faire connaître :

*Intervention de maximum 50 % dans les frais de réalisation de brochures, CD-Rom, vidéo ou site Internet (Awex)

* Ristourne de 50 % sur les traductions des documents export (Secrétariat d'Intendance à l'Exportation CCILB)

Se former :

*Formations diverses organisées par l'AWEX et la CCILB

*Réunions d'échanges d'expériences organisées par le Club des Exportateurs de la province (CCILB)

*Formations linguistiques : financement à 50 % de deux semaines d'immersions linguistiques (Awex) ou recours aux Chèques Formation Langue (R.W.)

Prospecter :

*Organisation logistique de voyages de prospection individuelle, missions, collectivités sur foires et salons internationaux (Awex, Province, Idelux, Valbois et CCILB)

*Mise à disposition d'un Stagiaire Explort ou d'un Spécialiste en Commerce Extérieur pour la réalisation d'un projet d'exportation (intervention de l'Awex à 75 % de la bourse du stagiaire ou des honoraires de l'expert)

*Frais de participation à des missions, foires et salons internationaux à l'étranger : intervention de l'Awex à 50 %

*Subside forfaitaire de l'Awex dans les frais de voyages de prospection individuelle hors Union Européenne

Travailler en partenariat :

*Mise à disposition gratuite du Réseau des Attachés économiques et commerciaux de l'Awex et du réseau Enterprise Europe Network (CCILB et Idelux) pour l'identification de partenaires internationaux

*Mise à disposition gratuite d'experts en partenariat pour définir la stratégie (mission de 3 jours financée par l'Awex)

*Intervention à 50 % dans les frais d'étude de faisabilité d'un projet de partenariat international (Awex)

Exporter :

*Informations complètes sur toutes les formalités d'exportation : carnets ATA, documents douaniers, certificats d'origine,... (CCILB)

*Informations sur les accises, licences, quotas,... (CCILB)

*Informations sur les conditions et garanties de paiement (Banques et sociétés d'Assurance-Crédit)

*Subside de 15 % maximum du prix du contrat pour offrir une formation gratuite aux utilisateurs non européens des biens d'équipement ou services wallons (Awex)

*Obtention de garanties de crédits bancaires ou obtention de prêts et crédits pour financer les activités à l'exportation (Sofinex)

*Obtention de subsides de maximum 35 % de la valeur wallonne du contrat via les lignes de crédit bilatérales et le fonds pays émergents (75 pays)

S'implanter :

*Informations sur les formalités/formes juridiques,... (CCILB et Awex)

*Intervention de l'Awex dans les frais de fonctionnement d'un bureau de représentation individuel (50%) ou collectif regroupant 3 PME wallonnes (70 %) situé hors Union Européenne

*Interventions diverses de la Sofinex pour l'implantation de filiales à l'étranger

PROVINCE DE LUXEMBOURG

L'aide consiste en une intervention de 25% aux frais directement occasionnés par la participation à des salons internationaux et professionnels, y compris en régions flamande et bruxelloise ainsi qu'à des missions de prospection. L'aide est plafonnée, par entreprise, à 2.500 € par an et à 4.000 € sur deux ans.

Une aide complémentaire sous la forme d'un forfait bonus pour les entreprises qui participent pour la première fois à un salon est également prévue.

